

杭州银行股份有限公司

2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会问答实录

(根据录音整理)

会议时间：2024年5月15日 15:30-17:30

会议方式：现场会议+视频直播

杭州银行参会人员：董事长宋剑斌先生、行长虞利明先生、独立董事李常青先生、副行长陈岚女士、副行长兼董事会秘书毛夏红女士、副行长潘华富先生、副行长张精科先生、财务总监章建夫先生

外部参会人员：投资者、分析师

记录人：杭州银行董事会办公室

【提问1】中小投资者：有媒体报道杭州银行上市以来累计融资超过千亿，分红仅148.5亿，虽然2023年贵行分红总额有所提升，但分红占净利润的比例仍处于上市银行中下水平，请问贵行未来分红是否还有提升空间，是否会响应监管号召进行中期分红？

毛夏红董事会秘书：我行一直以来非常重视投资者回报，按照利润增长与资本充足的情况，合理安排分红计划。关于媒体报道的上市以来我行累计融资超过千亿的事情，这里要说明一下，上市以来包括上市，我行完成了两次股权类融资，一次是2016年的IPO，募集资金37.7亿元，另一次是2020年度的定增，募集资金71.6亿元。2017年我行完成了100亿元优先股的发行，但是优先股和普通股还是有区别的，主要补充的是其他一级资本而不

是核心一级资本。2021年完成的150亿元可转债目前尚未完成转股，可转债在没有转股之前属于长期负债。其余我们发行的包括二级资本债、金融债，都是债券类融资，是要还本付息的，不是股权类融资。

关于现金分红，我想从以下两方面来做进一步说明：

一是我行历来注重保持股息的稳健增长。自2016年上市以来，我行分红增长与效益增长基本匹配。上市以来净利润复合增速超20%，与同期每股分红复合增速（19%）基本持平。2023年每10股派息5.20元，年度分红规模30.84亿元，每股分红和分红总额同比增幅均为30%，现金分红比例22.5%，同比增加0.7个百分点。而且我行承诺了最低分红比例不低于20%，为投资者提供了稳定的投资预期。因为效益明显增长，我行每股股利近两年复合增速21.9%，高于同期上市银行平均增速15.8个百分点。

二是我行需要兼顾长远可持续发展。当前杭州银行正处于稳健较快发展阶段，需要加强留存利润、加强内生性资本积累以支持业务、实体经济的发展。上市以来我行的资产质量、资本回报率逐年提升，股东回报稳健增长和利润留存支持业务可持续发展这两者都得到较好体现。当利润保持稳定增长，分红水平稳定提升是大概率事件。杭州银行一直强调立足长期主义，践行高质量发展。当前宏观环境复杂多变，我们认为在这样的环境下，结构比总量更重要，抵御波动能力比发展速度显得更为重要。

关于中期分红，我行将按照新“国九条”政策，研究提高分红频次，规范有序地推进中期分红工作，后续如有关于中期分红的具体措施，我们将依法依规决策并及时公告。

【提问2】中小投资者：贵行披露了关于延长向特定对象发行A股股票决议有效期及授权有效期的公告，请问目前定增进展如何，后续如何安排本次再融资计划？

毛夏红董事会秘书：为进一步夯实我行资本特别是核心一级资本实力，满足业务发展和支持实体经济的需要，提升我行抵御风险及把握市场机会的能力，2023年6月，我行正式启动向特定对象发行A股股票项目，发行方案于2023年7月获得股东大会审议通过，9月获得国家金融监督管理总局浙江监管局核准。由于去年三季度资本市场开始走弱，2023年8月27日，证监会统筹一二级市场平衡，优化IPO、再融资监管安排，目前我行本次发行尚待提交上交所审核。

随着证监会和交易所出台一系列活跃资本市场活力、健全资本市场功能的政策措施，今年2月以来资本市场逐渐回暖，加上新“国九条”的发布，预计国内投融资市场将逐步向常态化回归。

我行经营业绩稳定、良好。我行将继续积极寻找和储备有意参与我行本次发行的投资者，并根据市场和政策情况，有序推进本次非公开发行项目。由于本次发行的股东大会决议有效期及股东大会授权有效期将于7月到期，所以近期我们将向股东大会申请延长决议和授权有效期。

以上是对中小投资者关心的两个问题的回复，再一次感谢各位中小投资者对杭州银行的关注和支持。

【提问3】广发证券王先爽：我的问题是一个行业的共性问题，也和我们行的特征相关。我们发现一个特征，最近三年整个信贷增速不是很高，大概10个点，但是我们城商行尤其是增速比

较高的城商行，政信类的信贷增速，就是基建+租赁及商务服务，增速接近30%，比整体信贷高20个点，这是非常高的信贷增速。我想问，从行业和宏观背景方面，管理层如何看待政信类信贷的高增速的可持续性？其次，除了信贷之外，政信类业务有没有其他的综合收益可以去挖掘？

宋剑斌董事长：政信类业务是市场上比较流行的说法，对它讨论的背后是要探讨银行的资产业务怎么安排，比如有一部分银行它是专注于小微的，有一些国有银行可能按揭比例很高。现在市场利率的下行，一方面体现了减费让利，另一方面也是市场的客观规律。在这个过程中，杭州银行整个的资产结构怎么能够适应这样一个利率下行的市场环境，我们这两年一直努力从三个方面来做对冲：

一是降低付息成本，包括管理成本。这一点从去年到今年已经得到了体现；二是我们在2021年前后，比较重点地扩大了债券投资，随着利率的逐步下行，贷款的收益在下降，而我们交易性的债券投资的浮盈明显上升，我们顺势兑现了一部分收益，有效地对冲了贷款资产的收益下行；三是当前银行的资产当中最大的成本项是风险，杭州银行一直以来是比较注重风险控制的，为此也投入了不少资源，所以直接看息差，我们的息差是不高的，但如果去观察风险调整后的息差，我们却是不低的。

关于“政信业务”：**第一**，看隐性债务，这是最严格的口径，杭州银行存量不到100亿，在市场当中是非常低的水平；**第二**，我们目前媒体报道的名词叫做“平台类企业”，“平台类企业”是有定义的，我们平台类企业贷款占贷款总量的比例大概是不到

8%。这和平常的观感有很大的反差，可能有一些投资人认为这个比例能够达到40%、50%，怎么变成8%了？实际上大家想问的更多的可能是城建类国企，但城建类国企它的差异是很大的，比如中国建筑也是城建类国企，没有人认为它是平台，没有人会产生这样的疑问。我们的城建类国企当中，有很多的企业是有优良资产的，比如杭州的城投公司名下有大量的交通、水务、煤气、电力方面的企业，这都是优秀的公共资产。它和大家想象当中的政府平台是完全不同的。比如说安居保障房，作为定向的房产，成本较低廉，便于新市民在城市当中安家落户、参加工作，并且收取一定量的房租，也有政府优惠的土地政策，这也是良好的资产。

从总量来看，我们每一家银行对这类业务的政策也不尽相同，但是我们可以大体去判断，你的政信类业务和你所在城市的建设规模是否相当。如果说你城市规模大、城市发展前景不错，可能你的政信类业务相应的质量就会好一些。

那么以后怎么看待？杭州银行对这个业务也是非常审慎且高度重视的，因为它占比是比较高的。在信贷投向的大方向上来看，今后的重点是普惠金融、科技金融、消费信贷。我记得很早几年就讲小微，当时我们说目标要做到1,000亿，我们现在早超过1,000亿了，并且普惠小微的占比也达到了16.54%，也是同类银行当中比较高的。同时我们要注意和所在城市、县区发展阶段相匹配，你不能在一个错误的地方大量地投放这类资产，要和区域城市发展的阶段相匹配，所以我们对杭州银行有业务的区域内的每一个县区都会做一些额度的分析，在额度计划内来开展政

信类业务。

那么关于未来这一类政信类业务的发展方向，我们今后将从三个方向重点展开：

第一，发展直接融资。直接融资有一个好处，就是市场信息相对透明，市场会投票，你这个业务是不是得到了认同。最近三年我们在浙江省内的债券承销都是银行间市场排名第一的，这同时也是轻资产的发展方向。

第二，开展这些企业的供应链服务。特别这几年，杭州银行开展的上游供应商的服务增长速度很快，下游还需通过不断优化产品来进一步加强。

第三，数字化业务。这主要是通过系统的合作来提升我们企业的效率，同时也是和客户之间更加高频地互动往来。

我就讲这些，谢谢。

【提问4】东方证券屈俊：我有一个问题是关于合意的资产增速。这几年宏观经济增速下行，相对于此前相对较高的增长，从兼顾满足社会发展和自身资本约束的角度，未来三年左右，杭州银行合意的资产增长速度是怎么样的？第二个，最近几年不仅仅是对公，包括此前认为利率相对较高的小微、消费、按揭贷款，其定价这两年下行速度甚至比对公还快。在目前的市场环境下，杭州银行在资产投放方向上是否会做一些调整？

宋剑斌董事长：成长性是大家关注的，我谈谈我的一些体会以及日常的思考。对于资产的成长，我们可以这样来看：

从微观上看，杭州银行有自身的规划，我们上一个五年计划是在2016-2020年，当时是规划期内效益、资产要增长一倍。“十

“十四五”规划就是2021-2025年，也是规划期内效益和资产要增长一倍。现在“十四五”规划已经过去一半了，前两年效益和资产的增长是超过平均速度的，后两年肯定略有回落，但是现在判断增长一倍的目标，应该还是有信心实现的。大家最关注的信贷投放，当前的速度大致在10-20%的区间。非信贷资产方面，在银行资产负债表中最大的类型就是债券，我们对前景看好的时候肯定会超配，比如我前面提到的2021年，如果我们对债券前景的看法比较中性的时候就会少配一些。债券资产它有调节功能，尤其在流动性上它能提供一些储备，它对盈利、对整个资产负债平衡的调节功能比较强。那么从宏观上看，在座的分析师都是专家，你们看得更加清楚，总体的速度当前略有回落。

刚才问题当中有讲到现在零售、小微、实体信贷投向会不会有调整？从策略上来说，我们从主观意愿出发，按照市场客观的环境，我们期待杭州银行未来是以一个轻资本的、以交易型的业务为主的发展方向，我们会朝这个方向努力，至于效果落地怎么样，还是留给大家来观察。

这几年随着息差不断下行，杭州银行也在适应这个市场的变化，也基本适应了低利率的环境，应该说适应能力是提高了，实际上我们的资产负债总量、结构、久期已经发生了变化。接下来我们将从三个方向努力改进我们的业务模式：

第一个方向，拓展细分市场的客户群，尤其是科技金融业务，因为它的成长性好。企业客户成长了，银行一定是受益方，这是毫无疑问的，不仅仅是信贷，还有信贷以外的综合服务。

第二个方向，提高风险控制能力来拓展下沉客户。这个难度

系数比较大，所以我们步子也走得比较慢。大概5年前我们设立了专营团队做信用小微贷款，这个团队做的业务没有一笔抵押，目前定价大约在7%，不良率控制得也比较好，所以就有比较好的收益，但是其行业特点就是规模增长慢一些。风险是最大的成本，下沉客户如果风险控制得不好，那就不行，所以我们的速度会慢一些，但是我们会坚定地走下去。

第三个方向，丰富服务功能，特别是提高非信贷的服务。贷款当然是第一位的，但是非信贷的服务，尤其对供应链、数字化、票证函的服务能力，可能是我们适应低利率环境所需要的很重要的能力。去年我们邀请了专业机构开展了课题研究，关于低利率环境下银行的成长前景，海外市场也提供了借鉴，之前欧洲市场也长期处在低利率环境，他们的银行当时的变化也为我们现在的举措提供了参考，其中一个重要方向就是通过丰富的服务来拓宽客户群，也是现在很多银行重视的交易性银行服务的原因。

我们目前的思考就是这样，今后市场有变化我们再和大家探讨。

【提问5】中金公司张帅帅：前两个问题是关于资产负债表的，我这个问题是关于损益表的。我们看到杭州银行从2018年以后整个利润增速在20%左右，长时间的利润高增长已经证明了杭州银行在经营上、公司治理上的竞争力。今年一季度营收3%的增长，利润21%的增长，这个数据对比行业来讲不管是绝对水平还是相对分析师群体对于杭州银行的预期来讲都是比较超预期的。我的问题是，从今年全年来看，怎么展望营收和利润的趋势？营收和利润从哪里来？

虞利明行长：投资人、股东都非常关注杭州银行的效益，首先从宏观层面来分析，全球经济在复苏，中国的经济内生动力有所增强，我们认为中国现在经济形势的基本面是比较好的，对内生动力的增长、发展都较有信心。但是从另外一个角度来看，整个银行业面临净息差持续收窄的情况，确实到了非常艰难的时候，信用风险也有上升的苗头，风险管理压力与日俱增，银行经营压力大幅增加。当然从杭州银行来看，我们基础比较扎实，发展的动力、前景还是比较好的。从一季度的经营情况来看，我们保持了营业收入、利润总额、净利润的增长，营收同比增长3.5%，净利润同比增长21.1%，一季度净资产收益达到4.99%，好于投资者的预期，这也是大家的关心、我们全部干部员工努力的结果。

如何保持2024年良好的经营业绩？我总结了以下几点：促投放、优配置、降成本、扩收益、控风险。

第一，促投放。杭州银行所处经营区域是国内经济形势总体比较好的区域，市场需求相对旺盛。面对市场的信贷需求，我行的准备也比较充分，从去年11月份就启动“春耕行动”做好客户和项目储备工作，今年一季度贷款增加637亿元，较上年末增幅7.89%，同比增幅16%；存款增加684亿元，较上年末增幅6.5%，同比增幅11%，实现了“早投放、早收益”，取得了比较好的经营成果，今年提出了力争实现“两个千亿”的目标，即存款增长千亿，贷款增长超千亿，截至目前，阶段目标均超预期实现。

第二，优配置。优化资产的配置，让有限的资源实现最优的收益，在风险可控的情况下把资产配置到最优方向。主要有以下几个方面：一是科创金融，2023年我们成立了科创金融事业部，

通过“专营、专业、专注”，实现了良好的发展；二是成立了信用小微事业部，我们认为这个方向是对的，我们打造了专业的团队，开局良好，基础稳固；三是我们打造了普惠小微业务的专营团队。另外，对作为我行公司贷款压舱石的政信类业务我们也做了区分，不断地调整资产结构，把资产投到更优的区域，实现更加持续的发展，这是非常重要的。

第三，降成本。主要是两个方面：一是降付息成本，一季度存款付息率2.14%，较上年下行5个BP，一年期同业存单发行利率2.2%，较年初下行40个BP。主要得益于抓流量经营，抓基本结算户，抓归集行、抓代发工资，目前月均代发人数已实现较快的增长。上述措施为我们付息成本持续下降打下了良好的基础；二是降经营成本，除了坚定信心加大科技、人力成本的投入，严控管理费用，对成本的精细化管理也有助于我们降低成本。通过降本增收为今年营收的增长打下坚实基础。

第四，扩收益。一是不断加强金融市场业务的投研一体化建设，2024年一季度我行投资收益及公允价值变动损益合计24.9亿元，增幅43.3%。2024年一季度交易性金融资产2,107亿元，较年初增加145亿元，增幅7.4%。OCI账户平均久期2.5年，较年初增加0.3年。强化数智化对交易业务的支撑，初步搭建了多资产多策略的交易体系。二是大力发展代理业务，代销、托管、撮合业务持续发力，2024年一季度代销业务同比增长58.5%，通过轻资本流量的经营，在增加收益的同时扩大了客户群，轻资本经营也将有助于2024年实现营收正增长。

第五，控风险。能否把风险控制好，是保证一个银行净利润

增长非常重要的方面。在利差较低的情况下，控风险就是创收益，目前我行资产质量保持市场前列，2024年一季度不良贷款率保持0.76%的同时，拨备覆盖率维持在551.23%，良好的风险控制和资产质量有助于今年利润增长。同时我们将通过坚持大额风险排查、信贷结构调整、员工行为管理“三大法宝”，持续保证资产质量稳定。

通过以上几个方面，我们有信心完成营收正增长，利润两位数增长的目标，希望广大的投资者一如既往地关心、支持杭州银行的发展，我们也有信心、有能力为投资者、为客户带来良好的回报。谢谢大家！

【提问 6】 汇丰前海证券孙怡：下面一个问题想请教关于零售方面的，我们都知道零售业务确实比较困难，无论是按揭贷款、消费贷款还是抵质押贷款，定价一路在下行，我想请教一下管理层在杭州银行大零售业务当中是如何做到客户下沉与风险管控的平衡？

陈岚副行长：感谢您的提问。近年来，面对同业激烈竞争和市场环境的深刻变化，我行大零售业务通过实施差异化的竞争策略，取得了一些成效。在探讨客群下沉与资产质量之间的平衡时，我行始终坚守初心，秉持“不以风险换发展”的原则，确保业务发展与风险控制的发展平衡。

例如在零售信贷客群经营中：房贷方面，通过渠道深耕实施路径和分行领航策略，重点打开分行收单局面，优化区域投放结构，2023 年全行房贷投放总量 245.62 亿元，同比多投 46.84 亿元，增幅达 23.56%；今年一季度，我们的房贷也实现了增长，

我也看了一下，全国个人住房贷款余额同比在下降，在这当中杭州银行的市场份额有了比较明显的提升，也实现了以量的积累平滑定价带来的影响。消费贷方面，我们围绕渠道名单制营销，夯实优质客群，并稳妥、精细推进客群下沉工作。截至 2024 年一季度末，消费贷累计授信客户 83.13 万户，其中新客签约 3.5 万户，同比提升 20%。同时，我们坚守风险底线思维：一方面，在信贷客户准入上遵循“名单化、模型化”的谨慎性原则，依托大数据风控模式，以“客户线上智能下单+银行线下上门服务”“线上线下一体化+互联网大数据”方式展业。另一方面，加强精细化的贷后管理，对有风险隐患的客户进行前置关注并采取缓释措施。2023 年末，全行零售条线表内贷款不良率 0.28%，资产质量保持在优秀水平。

但在当前市场环境下，对于零售优质客群的定价，银行的议价空间很难提升，这是全行业面临的普遍性问题，消费贷客群的下沉必将是未来消费信贷的重要方向。目前，我行在小额贷款的风险防控能力上具备了一定的基础，公鸡贷业务的“准入标准化、流程工厂化、贷后效率化”从底层架构上比较符合小额、分散类贷款的业务特质。为此，下阶段在控制风险的基础上，我们将进一步强调客群分层，并将针对工薪阶层、新市民等客群推出专属消费贷产品品牌，这个刚好和现阶段在主推的代发业务相关，“有薪即有贷”，通过成熟的专营队伍、名单制+网格化的营销模式、灵活的分层定价、专项反欺诈手段等举措，推进客群的稳步下沉，实现零售信贷增长和风险维稳的协同发展。

您这边也关注到我们行抵押类经营贷，抵押类经营贷是我行

小微贷款的基本盘，近年来在市场环境和政策导向的影响下，抵押类经营贷的定价持续下行。因此我行在小微贷款投放时也稳步推进客群下沉以形成差异化竞争优势，同时深化向企业端、向信用端“两个延伸”战略，并依托数字化云平台，促进营销链、运营链和风险链深度融合，实现业务拓展和风险控制之间保持动态平衡。一方面，我们持续加强外部数据对接，依托大数据分析、机器学习模型等，生成符合我行风险偏好的目标客户名单；另一方面，结合评分模型、专家模型，多维度构建客户风险决策矩阵，并根据风险评估结果设置不同业务审批流程，“线上+线下”相结合以合理控制业务风险；同时，我行在总行小微金融部还配置了专职影审、审查、审批、贷后、稽核团队，进一步深化全流程风险管控。截至 2023 年末，我行小微信贷不良率仅 0.59%。

值得一提的是，我行信用小微事业部在普惠金融客群下沉方面也积累了一定经验。我一直觉得，做好信用小微，不只是个“技术问题”，关键是要形成适合其成长的“土壤”，从模式、管理、技术、机制等方面形成有别于传统小微业务模式的体系，我们在开展业务过程当中，才能保证“模式不变形、商业可持续”。信用小微事业部是我行探索小微金融模式创新的专营机构，成立两年多以来，取得了比较好的成效，主要得益于三个方面：

一是注重业务规划、行业细分和客群选择，通过重点聚焦集中度高、具备地域特色的细分行业客户并总结提炼形成细分行业报告，能够做深做透当地市场，我行户均 90 万左右的信用小微贷款都有细分行业的研究报告做支撑。通过对细分行业的研究，我们具备了做深做透当地市场的能力。二是强化客户走访，落实

“3+3+10”访客计划，督导客户经理每日走访新客户 3 户、收集有效客户信息 3 户、电话营销 10 户以上，通过“新客户不断走，意向客户反复走，存量客户持续走”提升获客能力。三是强化重点领域风险管控，通过模型按月开展信贷投向和资产质量监测分析，建立转授权履职监测与评估机制、动态调整转授权权限，建立检辅、检查、稽核“三道风控防线”、持续加大贷后检查的力度和广度，提升业务风险的防控能力。

截至 2023 年末，信用小微事业部贷款余额 66.05 亿元，全年新增贷款余额 19.09 亿元。2024 年一季度，新增贷款余额 6.79 亿元。目前，贷款余额已达 74 亿元，保证信用贷款占比 98%，贷款加权定价 7.62%，不良率保持在 0.35% 的较低水平。

可以说，经过多年实践，我行信用小微专营模式已经取得了阶段性成果，在一定程度上实现了“规模、效益、风险”不可能三角理论的有益突破。谢谢！

【提问 7】华泰证券沈娟：领导提到了信贷投放超千亿，我们看到一季度我们行信贷投放力度较大，请问从全年来看我们后续信贷投放是怎样规划的？同时信贷结构当中对公和零售怎样摆布？我们看到这两年整个行业在零售端的压力比较大，请教一下具体在对公和零售领域哪些细项是不错的投放方向？

章建夫财务总监：我简单介绍一下杭州银行 2024 年信贷投放的安排，2024 年信贷投放总体来说将遵循稳中求进的目标，实现量的合理增长和质的有效提升，我简单从三个方面进行介绍：

第一，保持总量增长的同时进一步优化投放结构。2024 年信贷规模投放计划超过千亿，和 2023 年的投放总量相近。在投

放结构方面，总体上将根据中央经济工作会议推进“五篇大文章”的规划和发展，同时结合我行自身战略考量，加大对对公和零售业务的投放安排。对公贷款方面，我们的考量主要是加强对实体经济的细分产业研究，积极寻找宏观变化当中结构性和趋势性机会，主要加大对制造业、绿色金融、科创、民营、涉农领域细分市场的研究，寻找适合我行定位的客群投放，为未来转型注入进一步的动力。当然，这个过程当中，也会适应所在区域城镇化发展的需要，把握“三大工程”以及政策鼓励的相关领域的信贷机会。大零售方面，将把握经济回稳向好这么一个边际改善过程中的有利因素，尤其在普惠小微、信用小微、住房按揭、消费金融上加大细分市场的发力，利用数字化、标准化的产品为零售客户提供优质的金融服务。

第二，做好量价险的平衡。现阶段在信贷投放方面面临的压力主要是定价下行和风险承压，杭州银行将坚持战略引领、坚持长期主义，做好量价平衡，持续做好大类资产配置的前瞻研究，提升定价管理精细化水平，保持风险管理的核心优势。

第三，优化投放节奏和区域布局。在投放节奏安排上，我们希望各个季度的投放能够均衡并适当靠前，按照“3322”的进度安排。在区域布局上，也要利用好杭州银行的优势，以杭州为大本营，深耕浙江省，覆盖国内的主要发达经济区，围绕各个区域板块的规划，做好对各个区域实体经济的客户服务工作，打造我行在当地的发展特色和竞争能力。

【提问8】兴业证券陈绍兴：我的问题是关于息差的。刚才提到行业息差收窄压力比较大，去年杭州银行的息差也面临比较

大的下行压力，从一季度的情况来看，我们测算下来息差相比去年四季度有一定的边际企稳回升。请行领导展望一下，今年杭州银行息差的走势怎么样？同时，前段时间手工补息的叫停，对于负债端、息差有什么样的影响？

章建夫财务总监：我想从两个角度简要介绍一下。

第一，从2023年的情况来看，息差下行是银行业集体面临的困难、压力。从市场数据来看，2023年度总体银行净息差是1.69%，同比下降22个BP，杭州银行的息差同样承压，同比下降19个BP。

第二，对于2024年净息差展望总体仍有下行压力，但是定价边际上我们也看到了一些积极和缓冲因素。对于杭州银行来说，我们还是要持续推进量、价、险的平衡来加强应对。

下面从资产端和负债端两个方面做一下简要汇报：

从资产端来看，2024年定价上还是有下行压力，主要是LPR的下降，包括存量按揭利率调整的影响，同时市场的供需情况对新投放贷款利率也产生了一定的下行压力，进而拖累2024年的贷款收益率。但是从边际来看，整个实体经济在恢复，积极因素也在慢慢集聚，作为杭州银行或者是类似的商业银行来说，都在资产端上加强定价管理、精细化管理，通过增加利率相对高的信用小微、中小企业、地区和项目的投放，把握节奏，实现早投放、早收益，同步做好低效资产的处置及管理，进一步缓冲息差下降。从我们行的情况来看，新发放贷款的利率边际逐步收敛，当然不同的贷款品种由于和实体经济复苏程度、市场供需的相关程度不同，应该说呈现出了不同的变化和情况。例如一季度我们整个投放的新发放贷款利率和上一年四季度基本持平，但是小微和零售

由于市场需求、消费信心恢复的情况不同，表现还是有所不同。

从负债端来看，应该说通过这几年的努力，杭州银行通过加强负债的管理、降本增效来缓解净息差下降压力，取得了比较好的效果。2021年负债综合付息率2.39%，2023年是2.28%，2024年一季度是2.27%，连续三年下降，其中存款付息率从2023年的2.19%到2024年一季度到2.14%，下降了5个BP，同时我们认为随着2023年市场利率的调降以及存款手工贴息的工作规范化，将有利于银行业付息率的下降。从内部的测算和安排来看，我们判断2024年存款付息率预计将逐季下降，全年预计可以下降10个BP左右。

另外，对净息差的观察，有两个点位我简单做补充说明：

第一，需要在考量综合收益基础上，考量净息差和风险成本的关系。ROE是反映银行综合收益的指标，净息差是反映营业收入的重要指标，它是信用风险成本扣除的概念，不同风险评级贷款对利率水平会有影响。所以，一般来说一家银行的风险偏好和风险容忍度发生变化，净息差也会相应地变化。我们内部也做了大致的估算，按照3-5年整个资产负债平均期限以及市场平均的风险成本和资产质量水平来测算，我们的息差在现有的基础上应该说可以提升20-30个BP。

第二，资产负债的确认计量方式对净息差计算也有影响。比如交易性资产，交易性资产的收入反映在投资收益上，是营业收入的一部分，但是没有反映在利息收入中，而交易性资产所对应的负债端，无论是存款还是同业负债，是反映在利息支出中的，会影响净息差的计算。我行交易性金融资产占总资产的比重相对

较高，如果比重每下降1个百分点，对净息差的提升是4个基点，应该说还有潜力与空间。

关于手工补息，有几点我补充一下：

从收到停止手工补息的工作倡议书以后，我们认为这是有助于优化存款市场的竞争秩序的，也有利于减缓整个行业净息差下降的局面。作为杭州银行来说，我们高度重视，积极推进自查和整改工作，推进利率的相应制度完善和授权管理，加强分支机构执行的管理和监督。同时，我们进一步丰富服务场景，加强产品组合，分层分类做好衔接服务，继续为客户提供高效的优质服务。总体来说，叫停手工补息这个工作有助于规范市场竞争秩序，也有助于存款付息率的进一步下降。

以上就是简要说明。

【提问9】长江证券马祥云：刚才大家提到很多关于资产的问题，我的问题是关于资本。大家一直很关心杭州银行的资本充裕度，一季度也看到风险加权资产RWA增速得到了很好的控制，资本充足率也在往上走。想问一下RWA增速变化的背后主要原因是监管、资本新规的影响，还是杭州银行主动对资产结构进行了一些调整？未来从趋势上我们怎么去平衡总资产、风险资产和资本的关系，对资本相关指标的趋势有何展望？

章建夫财务总监：谢谢提问。一季度杭州银行的资本充足率和核心资本充足率较年初分别提高了0.2%和0.3%，既有新规的影响，也是我行主动调整结构和提高资本内生能力的结果。

第一，资本新规对于一季度资本充足率和风险加权资产的影响。资本新规从2024年正式实施，目前处在过渡期的阶段，资本

新规的推出对我们的影响是偏正面的，新规下风险加权资产规模相较于老办法是有所下降，我们大概估算了下降约240亿，这个对资本充足率和核心一级资本充足率较老口径下分别提升0.2和0.17个百分点。

第二，主动调整结构和提高资本内生能力。我们一直把资本内生能力的提升作为重要的资本管理目标。2021年至2023年，我行加权平均净资产收益率分别为12.33%、14.09%和15.57%，呈现逐年上升趋势，2024年一季度净利润增速21.11%。较快的利润增速与积累为我行业务可持续发展提供了有力支撑，资本内生能力也不断增强。从目前的测算和数据来看，我行内生的盈利能力基本可以覆盖我行风险资产的增长需求，后续随着财务的不断积累，资本的回报率、资本的内生成长率以及资本充足率，应该会进入一个较好的或者良好的循环中。

与此同时，我们一直通过调整资产负债结构、推进轻资本策略、深化资本管理来提升资本使用效率。一方面，我们要持续优化大类资产的配置，重点推进重点领域轻资本业务的支持力度，盘活存量资本，压降低效资产；同时，加快轻资本的转型，不断培育非利息收入，尤其中间业务收入的增长，加强内部资本管控，引导资源配置效率提升，提高资本的使用效率，进而实现资本内生和业务发展更好的良性循环。

【提问10】 国信证券田维韦：我的问题是关于科创金融的。刚才领导提到科创金融未来是我们布局的重要方向，前期我们也写过科创金融的深度报告，和市场的投资者也做过交流，大家对这方面比较感兴趣。市场的投资者对两个方面的问题比较关注，

想借这个场合请教各位领导：第一，关于科创金融的盈利性的问题。目前来看我国的金融监管体系中投贷联动等环节没有走通，比如说认股权证选择权的合法性，这些都没有得到明确，并且权证未来如何退出也有阻碍，商业银行在这样的环境下，如果大规模地支持这些科创企业，尤其是早中期的科创企业，它的盈利能力如何？第二，近几年五篇大文章放在首位，来自政策领域的支持比较多，我们也关注到很多银行可能不具备做科创金融的能力，但是在政策的引导下，也是投放了很多科创类的贷款。未来政策难免会面临一个退潮的情况，这是否会引发科创金融不良的暴露等一系列问题？想请教一下管理层，杭州银行如何去应对市场环境的变化？我们相较于其他银行在目前或者未来做科创金融有哪些优势可以去避免行业环境的变化对我们造成的一些冲击？

张精科副行长：感谢您的提问。

杭州银行自2009年成立科技支行以来，累计培育了超过300家上市公司，科创板有95家，您刚才提到的问题，投贷联动，如果在2009年就可以去实施的话，杭州银行确实有很大的盈利空间，因为这些股权投资我们还是有一定的机会的，但是受制于整个金融体系和监管体系的现实，我们在做投贷联动、股权投资、认股权证的业务上确实还是存在较大难度，虽然我们也进行了积极的探索、小规模尝试，但是要形成一个非常稳定的盈利来源，目前来看较难实现。但是我们做好准备，等待机会。

科创金融的盈利模式，我们目前在投资收益上比较难实现，息差是目前主流的盈利模式。经过15年的探索发展，商业模式也不断地升级迭代，从1.0和政府合作，2.0和投资机构合作，3.0已

经迭代升级到“数据+专业驱动”的科创金融服务模式。

目前的盈利主要是靠什么？核心逻辑没有变化，就是和客户共同成长的过程当中，我们去分享客户的收益，这是一个最基本的核心逻辑。我们的盈利怎么来？有三点：

第一，坚持全生命周期的服务。比如说积极地做早、做小，为什么做早、做小？这类企业对杭州银行有非常大的忠诚度，在公私联动、低成本的资金结算方面给了我们很大的支持，也就是说我们在信贷定价无法超越市场平均的基础上，以更低的资本成本支撑了我们的盈利。

第二，我们长期以来坚持“不以风险换发展”的理念，科创金融15年来不良率很低，同等信贷定价水平上我们比其他同业有更低的不良贷款率，这也是我们盈利的很好的支撑。

第三，在2016年开始一直在坚持商业模式的复制，杭州做得好，然后我们积极在北、上、深、南京、合肥几个主流城市复制推广，复制成功的话，我们的盈利能力会大幅提升。

这就是我们科创金融在投资收益受到一定限制的情况下，低资金成本、低不良贷款、可复制的空间是我们还能够有很好的盈利空间的原因。

同时，现在科技金融大文章，大家都在布局、都在投入的时候，市场竞争会使性价比阶段性调低。我们一直是坚持不忘初心，也就是为谁服务，我们要看清楚。这么多年来我们坚持蹄疾步稳地推进科创金融板块的发展，我们坚持长期主义，有自己的定位，把握自己的发展节奏，做好自己的事情。我们自己是有定力的，做什么事情就不会随波逐流。这一块我们主要专注在以下几点：

客群选择。客群的选择是非常重要的，我们选择什么样的客户开展科技金融大文章，这是我们首先要解决的问题。所以我们一开始就坚持“科技创新”的这么一类客群。我们有一个口号“唯科技和创新不可辜负”，就是选择客户的时候把科技性、创新能力、成长性放在前列，这类客户，根据我们15年的经验，它是风险率很低、回报非常好的一类客群。

产品的服务。除了适应科技型企业轻资产经营的特性之外，我们在大量的传统银行业务、交易银行产品上进行了“适科化”改造，我们可以花很小的成本开发适合科技型企业的产品。还有数字化改造，我们现在对科技企业这类客群，不光是流程上进行了科技化、数字化的升级，对客的数字化产品上也有大量的开发、投入。

风险控制。经过长期的摸索，我们有自己的一套风险评价体系，同时现在也在自建风险模型，在风险定价上积极地尝试用调整后的风险资本回报率对客群的风险定价进行一些研究和应用。所以，我们在资产质量一直保持在良好的范围内，现在科技这个板块风险率明显低于全行水平。

团队和组织建设。去年我们成立了科创金融事业总部，打造快速、灵活、专业的组织体系。我们有一支500多人的营销、产品、风险铁三角队伍，这支队伍有着我们15年的经验积累和传承，这可能是我们最大的优势，也是我们应对市场竞争最有力的竞争力。

【提问11】海通证券林加力：杭州银行资产质量一直非常好，最近看到财报数据有一些小的波动，从一季报来看关注类贷款有

小幅度提高，想了解一下受到什么因素的影响？2023年年报当中，对公房地产贷款不良率也是有所提高，也想了解一下其中的原因。同时，最近大家对于地产、基建、零售、小微、互联网金融贷款风险形势也很关注，想了解一下在这些领域最新变化是怎样的，是否存在其他的压力点？

潘华富副行长：谢谢林总对我们风险管理方面的长期关心，这里涉及几个具体问题，我做以下解答：

第一，关于关注类贷款的增长问题。2024年第一季度我行关注类贷款占比确实比上年末上升了0.12个百分点，余额增长了约13亿。这13亿中的业务结构和客户数是保持稳定的，其中2亿是来自大零售条线，还有11亿左右来自对公客户，因为增加了一户房地产项目，因去化困难，贷款发生了展期导致分类下迁。除此之外，我行对公关注类客户的户数还是有所下降，大概下降了10多户，因此整体的业务结构、客户总数总体还是保持稳定。2024年第一季度的关注类贷款比例是0.52%，在上市银行当中仍处在较低水平。

第二，房地产行业贷款不良率的上升主要有两个因素，房地产贷款不良率的分子增加了近10亿，而分母略微下降了一些。分子增加的近10亿是一个客户导致的，去年年中交流的时候也提到过，一户房地产企业的项目贷款违约因此迁移到不良。

第三，对于一些重点领域的风险的边际变化，刚才提到的都是大家非常关心、风险上升趋势比较明显或者风险上行压力比较大的领域。

首先是房地产。房地产风险出清的进度确实超出了我们的预

期，房地产行业的形势目前仍然不是很明朗，但是如果不再持续大幅度下行，我行现有的房地产行业的正常类贷款预计不会有大的劣变。但已反映为关注和不良的贷款会有一个下迁和清收处置的过程。总体而言，房地产贷款风险对我行资产质量的影响是可控的。这主要源于下面的“三个相对”：

一是房地产贷款占我行贷款总额的比例相对较低，占全部贷款比例4.56%。如果剔除保障房项目贷款，商业性房地产开发贷款不到250亿元、占全部贷款的比例为3%左右。

二是我行房地产贷款项目所处的区域相对较好，目前的商业性房地产开发贷款中，超过62%左右为杭州市区的项目贷款、20%为北上深的项目贷款、浙江省内杭州以外地市不到17%。

三是房地产贷款的客户整体相对稳健。我行房地产行业正常类贷款中，客户经营整体仍较稳健，均为全国或我行经营区域内的头部房企；市场中已违约的房企涉及的贷款，除了个别小额（单户贷款几千万）项目贷款外，目前均已反映在不良贷款或关注类贷款中。

关于基建类贷款，2023年年中以来包括“一揽子”化债等多项政策的出台，对地方债务风险的控制和化解起到了积极作用，同时也加速推动了融资平台的分化和转型。从长期而言，地方债务风险的彻底化解需要一个较长的过程，在此过程中部分融资平台的风险将逐步传导至银行。但目前来看，我们认为我行该类贷款的风险边际变化不大，主要有三个因素：一是我行基建项目融资均分布在浙江省内以及省外分行所在区域，三分之一在杭州，80%多在浙江省，10%多在江苏及北上深和安徽；二是我行内部

也基于区域经济发展水平、政府财政实力和债务水平、融资主体偿债能力等因素，制定实施了分层分色的区域授信总额管控策略；三是尽管目前我行该类资产质量良好，风险分类均为正常类，但基于对中长期风险防范，我们也在推进制定实施融资主体层面的“一户一策”管理策略。

关于零售类贷款，2023年以来，我行传统零售信贷仍然保持了优良的资产质量。我行零售贷款结构比较简单，主要包括942亿元的个人住房贷款和390亿元的消费贷款。2023年末个人住房贷款不良率0.13%，个人消费贷款不良率0.54%，同时不良的净生成率也略有下降。由于我行零售信贷的不良率处于较低水平，在目前经济下行趋势尚未好转的大环境下，未来确实存在风险上升的压力，但总体判断对全行资产质量的影响非常有限。一方面我行现有住房按揭贷款在区域分布上以浙江省内特别是杭州为主，区域内房价虽然与高峰期相比有一定幅度下降，但仍处于相对健康运行的市场状态；另一方面，我行个人消费贷款以具有稳定工作、稳定收入的优质客群为主，抗风险能力相对较强。

关于小微贷款，2023年下半年以来，受经济形势影响，小微信贷的风险压力确实在增大，今年一季度末我行小微信贷不良率比2023年末提高了0.01个百分点，上升到0.60%，后三个季度如果经济形势没有明显好转，预计新生成风险会继续上升。小微信贷风险暴露的增加在我们的预期范围内，不会对我行整体资产质量形成重大负面影响。

关于网络信贷，网络信贷是我行探索通过互联网方式服务普惠客群、补充营收增长的一个尝试。截至2023年末，我行该类贷

款规模360亿元左右，占全行贷款总额的比例为4.5%左右，其中自营网络信贷约25亿元，其余为合作贷款，合作方为国内少数两三家头部互联网金融机构。相对而言，该部分客群经营和收入稳定性弱于传统线下信贷客户，在经济下行背景下信用风险和欺诈风险均在上升。2023年末我行网络信贷不良率约2.0%，我们认为网络信贷的新生成不良水平仍有可能上升，但对我行资产质量的影响可控。